

Formation préparatoire à la formation certifiante RS6372_Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux



Objectifs de la formation

Maîtriser les fondamentaux du développement commercial via les réseaux sociaux, en alignant stratégie, contenu et suivi pour atteindre des objectifs concrets (acquisition de prospects, notoriété, engagement).



Objectifs d'apprentissage

- Définir des objectifs commerciaux réalistes et analyser les cibles.
- Comparer et choisir les réseaux sociaux adaptés.
- Créer des comptes entreprise et une identité visuelle cohérente.
- Définir un rythme de publication et des outils de suivi.
- Élaborer des contenus rédactionnels et visuels percutants.
- Concevoir des vidéos promotionnelles adaptées.
- Utiliser les indicateurs et gérer les interactions pour optimiser la stratégie.



Programme

Module 1 – Stratégie et Préparation

1.1 Cadrage stratégique (C1)

- Identifier les objectifs commerciaux (acquisition, notoriété, fidélisation).
- Analyser les caractéristiques de la cible (âge, localisation, centres d'intérêt).
- Évaluer les ressources mobilisables (temps, budget, compétences).

1.2 Choix des plateformes (C2)

- Panorama des réseaux sociaux (Facebook, LinkedIn, Instagram, TikTok, etc.).
- Comparaison des typologies d'utilisateurs et formats de contenu.
- Analyse concurrentielle : Identifier les plateformes utilisées par les concurrents.

Exercices en autonomie : Rédiger une fiche de cadrage stratégique pour son entreprise. Sélectionner 2 plateformes et justifier ses choix par écrit

Module 2 – Mise en Place Opérationnelle

2.1 Déploiement des comptes (C3)

- Processus de création de comptes entreprise (Facebook, LinkedIn, Instagram).
- Charte graphique : Logo, couleurs, visuels adaptés.
- Renseigner les informations clés (présentation, coordonnées, liens).

2.2 Planification et suivi (C4)

- Définir une fréquence de publication adaptée à la cible.
- Outils de planification (calendrier éditorial, outils comme Trello ou Meta Business Suite).
- Mise en place d'indicateurs de suivi (KPI : vues, likes, partages)

*Exercices en autonomie : Créer un compte entreprise sur 1 plateforme.
Élaborer un calendrier éditorial pour 1 mois.*



Public

La certification s'adresse aux dirigeants de TPE/PME indépendants et leurs collaborateurs en charge de leur communication marketing devant acquérir des compétences complémentaires en lien avec le développement de l'activité commerciale par les réseaux sociaux. Tout dirigeant de petite entreprise.



Prérequis

Le candidat devra présenter des connaissances en numérique.

Afin de vérifier son niveau de connaissance un test sera réalisé lors de son inscription.

Sa candidature sera validée dès obtention de 500 points au test de connaissances.

Autre prérequis – avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises.



Durée de la formation

28 heures :

21 heures présentiel /distanciel (synchrone)
+ 7 heures de travail en autonomie tutorée (asynchrone)

Formation préparatoire à la formation certifiante RS6372_Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Module 3 – Production de Contenu

3.1 Création de contenu (C5)

- Règles de rédaction pour les réseaux sociaux (accroche, ton, call-to-action).
- Création de visuels : Outils (Canva, Adobe Express) et bonnes pratiques.
- Cohérence entre message et visuel.

3.2 Création vidéo (C6)

- Formats vidéo adaptés à chaque plateforme (Réels, TikTok, Stories...).
- Scénarisation : Message clair et mémorable.
- Outils de montage (Edits, Canva...).
- Analyser les indicateurs (taux d'engagement, croissance abonnés).
- Répondre aux commentaires et messages (ton, réactivité).
- Ajuster la stratégie en fonction des résultats.

*Exercices en autonomie : Rédiger 2 posts + créer 1 visuel.
Réaliser une vidéo de 30 secondes.*

Module 4 – Suivi et Optimisation

4.1 Pilotage et engagement (C7)

- Analyser les indicateurs (taux d'engagement, croissance abonnés).
- Répondre aux commentaires et messages (ton, réactivité).
- Ajuster la stratégie en fonction des résultats.
- Étude de cas : Optimisation d'une campagne existante.

Exercices en autonomie : Analyser les stats d'un compte fictif et proposer des ajustements.

Modalités pédagogiques

Formation présentielle/distancielle synchrone (21h)
+ Travail inter séquence et exercices guidés en autonomie (7h)

Modalités d'évaluation

- Formative : Quiz, restitution d'exercices, auto-évaluation.
- Certificative : Évaluation en ligne standardisée (exercices pratiques + test automatisé).



Matériel Nécessaire

- Ordinateur
- Connexion internet
- Accès aux plateformes Mon Bureau Virtuel et Talent LMS



Méthodes Pédagogiques

- Classes présentielles
- Atelier de travail collectif
- Travaux pratiques



Moyens d'évaluation et de suivi

- Évaluation des acquis par QCM
- Tests
- Attestation de compétences